

Ist RFID ausgereift für die Schmuck- und Uhren-Branche?

Ferdinand Eisele GmbH präsentiert erstmals RFID-Technologie für das Luxus-Segment

Birkenfeld, Februar 2014. Diese Frage kann man bei der Ferdinand Eisele GmbH eindeutig mit „Ja“ beantworten. Den Beweis dafür liefert der Spezialist für Identifikationstechnologie aus dem Raum Pforzheim mit „smaRT))connect“, einem RFID-System, das speziell für Juweliere im High-Class-Bereich entwickelt wurde. Auf der Jewellery & Gem Fair in Freiburg soll es zum ersten Mal dem breiten Fachpublikum vorgestellt werden.

„smaRT))connect“ als RFID-Modul für Warenwirtschaftssysteme

Ferdinand Eisele hat in Zusammenarbeit mit einem High-Class-Juwelier gezielt für den Handel im Luxus-Segment das RFID-System „smaRT))connect“ erstellt. Bei „smaRT))connect“ handelt es sich um ein Software-Modul, das an ein Warenwirtschaftssystem angekoppelt wird. „smaRT))connect“ ist also keine eigenständige Software, sondern benötigt als Voraussetzung für ihren Einsatz ein professionelles Warenwirtschaftssystem. Erfolgreich praktiziert wurde die Kooperation bisher mit SAP Business One. Grundsätzlich möglich ist eine Verbindung aber mit jeder Warenwirtschaft, deren Daten offen zugänglich sind, ob branchenspezifisch oder

branchenneutral, spielt dabei keine Rolle. Durch den Modul-Charakter von „smaRT))connect“ sind keinerlei Eingriffe in die Warenwirtschaft selbst notwendig, was den Aufwand für die Softwareintegration überschaubar hält.

Systemverständnis als Schlüssel zum RFID-Erfolg

Die entscheidende Voraussetzung für den Erfolg eines RFID-Projekts ist nicht die Technik allein. Zentraler Faktor ist vielmehr die Fähigkeit und Bereitschaft eines Interessenten zur Innovation. Erst wenn alle betroffenen Bereiche wie Lagerhaltung, Präsentation, Verkauf und Reparatur willens sind, ihre Organisationsstrukturen dem Niveau eines RFID-Systems anzupassen, kann sich der volle Nutzen dieser Technologie im Unternehmen entfalten.

Deshalb stellt Ferdinand Eisele jedem Projekt unter Einbezug aller Beteiligten ein ausführliches Consulting voran. Es vermittelt den Teilnehmern das fundamental notwendige Verständnis für die physikalisch-technischen Hintergründe von RFID und der sich daraus ergebenden Arbeitsprozesse. Dies versetzt Kunden in die Lage, erzielbare Verbesserungen durch RFID gegen den dafür erforderlichen organisatorischen Aufwand abzuwägen und so zu einer wohlüberlegten Entscheidung zu kommen.

Überwiegen eindeutig die Vorteile eines RFID-Systems im individuellen Betrieb und ist das Unternehmen für einen solchen

Innovationsschritt bereit, wird ein gemeinsames Einführungskonzept erarbeitet, das in einzeln kontrollierbaren Teilschritten die verschiedenen Funktionen von RFID realisiert.

Lückenlose Überwachung für permanente Inventur und mehr

Die schnelle Inventurerfassung, die wohl wichtigste Funktion, steht dabei im Vordergrund. „smaRT))connect“ prüft grundsätzlich alle im Warenwirtschaftssystem geführten Bestände. Zusätzlich überwacht werden aber auch Waren, die nur zeitweise in der Verantwortung des Juweliers liegen, wie z.B. Leihstellungen von Herstellern für besondere Anlässe oder von Kunden zur Reparatur überlassene Stücke:

Jedes Mal, wenn ein Produkt in den Erfassungsbereich eines RFID-Lesegerätes kommt, wird dieser Kontakt protokolliert und steht für eine Vielzahl von Auswertungen zur Verfügung. Nicht nur beim täglichen Verlagern von Artikeln zwischen Präsentation, Tresor oder Außendienst, auch während des Verkaufsvorganges selbst beobachtet „smaRT))connect“ die Bewegungen eines Artikels. Somit stehen bereits Daten über das Kundeninteresse an einem Produkt zur Verfügung bevor es überhaupt verkauft ist.

Das Tablett als Verkaufsassistent

In „smaRT))connect“ integriert ist der Einsatz eines Tablett-PCs als Verkaufsassistent. Im Umfeld der Verkaufspräsentation verfolgt das Gerät als elektronischer Begleiter des Personals die Bewegungen

der Ware auf der Theke mit. So kann es – fast wie von Geisterhand – nicht nur Funktionen auslösen, sondern auch gezielt zusätzliche Informationen über die präsentierten Produkte bereitstellen.

Das dezente Plus an Sicherheit

Das RFID-System erstellt praktisch das Bewegungsprofil eines Artikels während der Präsentation. Das erhöht die Aufmerksamkeit: eine kritische Situation, während der zu viele Teile oder zu hohe Werte offen zugänglich sind, erkennt „smaRT))connect“ schneller als jeder in ein Kundengespräch vertiefte Verkäufer. Alarmiert von entsprechend dezenten Signalen im Umfeld kann er dann unauffällig die Produktsicherheit wiederherstellen. Darüber hinaus können sämtliche erfassten Bewegungs- und Bestandsdaten bei Bedarf auch den handelnden Personen zugeordnet werden – ein für die interne Sicherheit und die Qualitätskontrolle im Verkauf nicht uninteressanter Zusatzaspekt.

Schneller suchen – zuverlässiger finden

Nicht selten besitzen hochwertige Schmuckstücke und Uhren jedem individuellen Teil eindeutig zuordenbare Etuis. Auch diese bezieht „smaRT))connect“ in sein System mit ein. Eine RFID-Antenne in der Hand kann so das Auffinden einer bestimmten Verpackung in einem Lagerraum erheblich beschleunigen. Auch im Bereich der Reparaturen kommt die umfassende Überwachung durch RFID vorteilhaft zum Tragen: bei hochwertigen Stücken, besonders aber

Uhren, erfordern selbst die Ersatzteile eine entsprechend individuelle Bestandskontrolle. „smaRT))connect“ stellt dort Funktionen bereit, die von vielen Warenwirtschaftssystemen, besonders branchenneutralen, nicht oder nur unzureichend erfüllt werden.

Ist die Schmuck- und Uhren-Welt bereit für RFID?

Bei Ferdinand Eisele stellt man sich diese Frage schon länger. Bereits seit über 10 Jahren hat das Unternehmen die Hand am Puls der Entwicklung im Bereich RFID und beschäftigt sich mit der Umsetzung dieser Technologie für die Branche. Auch wenn von einem Metro-Future-Store heute niemand mehr spricht, die Funktionsfähigkeit von RFID steht außer Zweifel. Das belegen die Erfolge in Industrie und Handel vieler Branchen, auch im Einzelhandel. Nur der Schmuck-und Uhren-Sektor tut sich schwer. Deshalb lokalisiert Ferdinand Eisele Entwicklungsbedarf heute eindeutig auf Seiten der Anwender. Alex Schickel, Geschäftsführer der Ferdinand Eisele GmbH bringt seine Erkenntnis so auf den Punkt: „Erst wenn die Funktionsweise und vor allem der nicht zu unterschätzende organisatorische Aufwand in allen Details bekannt sind und gleichzeitig einem entsprechend zu schützenden Warenwert gegenüberstehen, kann sich ein Interessent aus der Schmuck- und Uhrenbranche fundiert für den Einsatz eines RFID-Systems entscheiden.“

RFID zum Anfassen

Die Präsentation von „smaRT))connect“ auf der Messe verdeutlicht deshalb nicht nur die Funktionen der Soft- und Hardware, sondern auch, wie die Bestandteile des RFID-Systems in das Umfeld des Juweliers „verbaut“ und in die Präsentation integriert werden. „Wir wollen“, so Schickel, „auf der JGF in Freiburg ein System zum Anfassen zeigen. Wir wollen die Möglichkeit bieten, die Faszination von RFID im wahrsten Sinne des Wortes zu „begreifen“.“ Interessenten finden „smaRT))connect“ auf der Messe Freiburg im Marquee, Stand MB01.

(7.128 Zeichen mit Leerzeichen)

Bildmaterial mit Bildunterschriften



Abb 1: Logo des RFID-Softwaremoduls der Ferdinand Eisele GmbH



Abb 2: RFID für das Luxus-Segment mit smaRT))connect, dem RFID-Modul für Warenwirtschaftssysteme



Abb 3: Alex Schickel, Geschäftsführer der Ferdinand Eisele GmbH